株式会社中央

印刷の外注を9割削減し 版下から印刷・製本までを社内制作 コスト軽減と納期短縮で顧客の信頼を獲得

導入の狙い

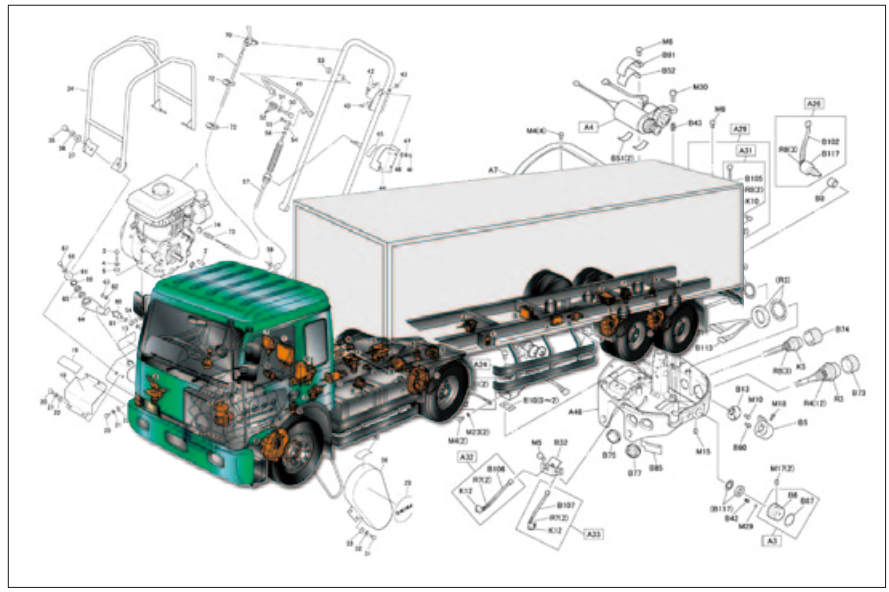
- 外注費の削減
- 印刷のスピードアップ

導入システム

- カラーPOD機『RICOH Pro C901S』
- 卓上紙折機『Horizon PF-P3200』
- 綴じ折製本機『Horizon SPF-8』
- 自動無線綴じ機 1クランプタイプ『Horizon BQ-160』
- 電動断裁機『Horizon APC-45』

導入効果

- 印刷外注費の9割削減
- 短納期対応により顧客満足度が向上
- 社内一貫体制による顧客の信頼獲得
- 在庫確保が不要に



幅広い分野の技術資料を作成。優れた技術力と信頼の置ける体制により独特の立ち位置を獲得している

パーツカタログ作成のほか、各種取扱説明書や技術資料制作、印刷・製本、テクニカルイラスト、展示パネル制作なども手がけている株式会社中央は、印刷まで一貫して請け負っていたが、外注費で利益が圧迫されることが悩みだった。そこで、カラーPOD機『RICOH Pro C901S』を導入し、印刷を社内で内製化。さらに、紙折機や製本機、綴じ機、電動断裁機なども導入し、印刷だけではなく、紙折・製本・断裁の工程も自社内で対応できるようにした。これにより、印刷外注の9割削減に成功。大幅なコスト削減と短納期を実現し、顧客からの高い評価につながっている。

高品質なイラストを武器に 独自の地位を獲得

株式会社中央は1967年、トラックのテクニカルイラストやパーツイラストの制作会社として埼玉県で創業された。東京オリンピックが開催され、日本で初めて高速道路が完成した直後であり、まさにモータリゼーションが叫ばれていた時代であった。

テクニカルイラストとは、図面・写真・現物などから、工業製品の形状や構造などを正確に表現する高精度な立体図のこと。その作成は、優れた技術力を持ったクリエーターによる地道な作業の連続となる。例えば、トラックのテクニカルイラストでは、数万点に及ぶ分解図・組立図・透視図を作成し、リスト化して納品する。

「パーツカタログやテクニカルイラ

USER PROFILE

株式会社中央

- **業種**:イラスト・マニュアル制作、印刷
- **事業内容**:パーツカタログ制作、各種取扱説明書制作、技術資料制作、印刷・製本、テクニカルイラスト制作(分解図・組立図・透視図)、展示パネル制作、多言語翻訳、紙資料電子化、電子ブック
- **従業員数**:20名(2013年12月現在)

印刷物の内製化で、顧客満足度を高めた株式会社中央

2013年12月取材

ストの作成は特殊な分野であり、新製品などの機密情報も取り扱うことから、多くの場合、メーカーが子会社を設立して制作者を確保しています。しかし、当社はどのメーカーとも資本関係を持っていません。極めてユニークな位置付けにあると思います」と、代表取締役社長の槇原 良文氏は説明する。

こうした独特の立ち位置で同社は50年近くの実績を重ねている。これは、同社の卓越した技術力と、顧客と強い信頼関係で結ばれているからこそできることだ。

現在ではパーツカタログ作成のほか、各種取扱説明書や技術資料制作、印刷·製本、テクニカルイラスト、展示パネル制作なども手がけている。また、そこから派生して電子ブックの作成、紙資料の電子化なども引き受けるようになった。

顧客はすべてメーカーで、車関係のほかに医療機器やテレビ·ビデオなどの専門的な機器を取り扱う大手企業が名前を連ねている。

当初手書きであったイラストはやがて電子化。それに伴って高くなる要求レベルに合わせ、現在では3次元CADを導入して活用している。

取扱説明書や技術資料の作成も請け負うようになって、印刷物の注文も増えて来た。同社は小回りの利く体制を生かして、顧客からのさまざまな注文に応え、痒いところに手が届くサービスを提供している。

導入の決め手は サポートの信頼性と費用対効果

他社にはない専門的なスキルを持つ同社だが、課題はあった。それは外注している印刷コストの削減と短納期化である。

社内制作であるテクニカルイラストは、利益率は確保できる。だが、近年は印刷·製本までの制作工程一式を依頼されることが多く、その工程を外注することから利益率が圧迫されるようになった。顧客からの信頼が厚いため、中には印刷物だけの注文もある。

さらに、顧客からはときおり厳しい納期を要求されることもある。自社内で対応できるのであれば無理も利くが、外注している印刷物ではそうもいかない。外注先との交渉だけで数日かかることも珍しくない。

さらに、外注先の維持と確保は、企業としてリスクもある。安定して高品質な印刷業者を常に確保できるとは限らないからだ。

「外注が多くなると自分たちが持っているはずのアドバンテージを生かすことができません。潜在的にですが随分前から印刷の内製化は考えていました」と、営業部長である松下 和由氏は振り返る。

本格的に印刷物内製化の検討に入ったのは、2012年11月ごろからのことだ。翌2013年5月ごろの導入をめどに、カラーPOD機の導入に動きだした。

相談の窓口になったのは2社。そのうちの1社が大塚商会だった。「大塚商会さんからは3次元CADも導入していますし、そのほか当社のOA機器もすべて大塚商会さんから入れています。気心も知れており、相談しやすいベンダーだったのです」と槇原氏は語る。

検討の結果、大塚商会から提案を受けた『RICOH Pro C901S』の導入

代表取締役社長
槇原 良文氏

「これからは、競争力をさらに高めていくためにも、『RICOH Pro C901S』を使って、当社ならではの特色を出していきたいですね。その点からも、大塚商会さんの提案やサポートには期待しています」

営業部長
松下 和由氏

「導入に至った最大の決め手はサポート力です。もちろん機器の仕様も重要ですが、いざというときにしっかりフォローしてくれることが一番大事でした。その点、大塚商会さんはサポート力に信頼が置けました」

営業部 課長
渡辺 直氏

「導入後は、対応スピードが大幅に上がり、在庫を持つリスクがなくなりました。また、紙折・製本・断裁の工程も自社内でできることが、お客様からの信頼につながっています」

3次元CADも駆使するなど、顧客のニーズに合わせた柔軟で高品質な技術力を誇る

導入以来、フル稼働を続ける『RICOH Pro C901S』

を決定した。

「他社との比較も慎重に行いましたが、最大の決め手はサポート力です。もちろん機器の仕様も重要ですが、いざというときにしっかりフォローしてくれることが一番大事でした」と、松下氏は採用の理由を語る。大塚商会からは何度も複数名の担当者が説明に訪れ、心強く信用できると感じたという。

さらに「導入費用のかかることですから、費用対効果も評価しました。そのため、投資金額と回収費用を大塚商会さんに試算してもらい、確認しました。そのうえで印刷を外注するよりも収益を確保できると確信でき、導入を決めました」と槇原氏は振り返る。

9割の印刷外注を削減 トラブルも実質なし

その後『RICOH Pro C901S』は無事に導入された。2013年の3月と4月を研修に当て、5月から試験的に稼働を開始。6月から本番稼働となっていた。

「研修は計3日受けて、オペレーション対応するメンバーが操作を習得しました。現在では4名のチームでローテーションを組んで運転し、ほかの業務と兼任して業務に当たっています。こうすることで、作業の繁閑に対応しているのです」と、営業部 課長 渡辺直氏は説明する。

当初は試行錯誤もあったが、大塚商会やリコーの厚いサポートもあり、ほどなく習熟することができた。

移行期間もあったため、フル稼働を開始したのは7月に入ってから。それから約半年間で、印刷枚数の累計は100万枚を超えたという。

「朝から夜まで、昼も休まず稼働させています。1分あたり90枚という高速での印刷ですが、もっと刷りたいと思うことさえあるほどの稼働状況です。印刷外注の9割は削減でき、内製化に成功しました」と、松下氏は効果を認める。

導入前は、受注したあと、同社で版下を作成し、そのデータを印刷業者に転送して、印刷・検収後に納品する、というステップであった。「どうにか急ぎでお願いできないか」と顧客に依頼された場合は、同社の担当者が自ら印刷業者まで出向いて印刷物を受け取り、直接顧客に納品することもあった。

これに対して導入後は、受注して版下を作成し、あとは自社で印刷して納品するステップだけになった。

「納期が注文当日の夕方など、急ぎの場合もあります。外注だと、業者さんに頭を下げて何とかお願いするしかないのですが、連絡や受け渡しで時間が取られますし、タイミングがシビアな中で待つことしかできないのはストレスになります。ですが、『RICOH Pro C901S』を導入したことで問題なく対応できるようになりました。また、難しい要求に応えることで、既存のお客様からの評価が高まっています」と、松下氏は語る。

「導入後は在庫を持つリスクもなくなりました」と渡辺氏は指摘する。従前は、追加注文が期待できる印刷物の場合は、あらかじめ注文部数よりも多く印刷しておき在庫として保管、追加注文はそこから納品するという運用

にしていた。印刷部数が多いほど単価を軽減できることから、外注して利益を確保するための苦肉の策だった。だが、カラーPOD機を導入したことで、必要な分だけを印刷すればよくなり、不要になるかもしれないというリスクが解消できた。また在庫管理やスペースの確保も不要になった。

さらに、同社の大きな特長は、大塚商会から紙折機や製本機、綴じ機、電動断裁機なども導入し、印刷だけではなく、紙折・製本・断裁の工程も自社内で行っていることだ。つまり、コンテンツの作成から製本まで、一貫して社内で行える体制が整っているのだ。

現在の印刷業界では分業化が進んでおり、印刷・断裁・紙折・製本の工程をすべて自社で行う業者は多くない。

しかしこうした分業体制では時間的なロスが生まれると共に、関わる業者が多くなることで情報漏洩や事故が懸念される。同社の扱う印刷物は機密情報を扱うケースだけに、そうした心配も、より大きい。だが、同社を訪れた顧客は、社内の印刷室ですべて完結する完全一貫作業の現場を見て、「確かにここで作業が行われている」とよく分かり、安心して任せてくれるという。

また、カラーPOD機の活用でコスト競争力が向上し、この半年で新規顧客も増加した。

「コスト競争力が重要だとはいえ、安ければいいというものではありません。大切なのは、こちらの意思で戦略的な価格設定ができるということです。これは外注に頼っていては難しいことです。また、セキュリティの確保も新規のお客様獲得の大きな武器となっています。大いにアピールしていきたいポイントですね」（槇原氏）

多彩な印刷物への挑戦 新たな収益の基軸を

『RICOH Pro C901S』導入から半年ほどで多大な効果を打ち出した同社であるが、導入した『RICOH Pro C901S』は、まだまだ活用できる可能性があると考えている。

「カラー対応の機械を購入したのですが、請け負っている印刷物は、カラーのものは少ないのです。と言うのも、当社の扱う取扱説明書や技術資料は、モノクロが中心だからです。ですから、これからは広告やPOP、ショールームや展示会のパネル、メニューなど、色物も強化していこうと考えています。2014年にはサンプルを作って営業する予定です」と松下氏は意気込みを語る。

さらに、導入した『RICOH Pro C901S』では、封筒やシール、カラーフィルムなどの対応が難しい。この対策も検討したいという。「2014年は次のステップとしてこれらを考えたいですね」と松下氏。

槇原氏は「これからは、競争力をさらに高めていくためにも、当社ならではの特色を出していきたいですね。『RICOH Pro C901S』を活用し、今までやっていなかったことを取り入れ、新たな収益の基軸を見つけなければいけないと考えています。それが今後の最も大きな課題と言えるでしょう」と、抱負を語った。

さらに槇原氏は「いつも大塚商会さんには有益な情報をいただいています。今後とも当社の競争力を強化する新たな情報をお願いします」と期待を語り、締めくくった。

紙折・製本・断裁の工程も自社内で一貫して対応。社内の一室ですべての工程が完了する

株式会社中央のホームページ
http://www.chuo-tc.co.jp/

・会社名、製品名などは、各社または各団体の商標もしくは登録商標です。
・事例中に記載の肩書きや数値、固有名詞等は取材当時のものであり、配付される時点では、変更されている可能性があることをご了承ください。
・この記事は2014年2月に作成されました。

Copyright©2014 OTSUKA CORPORATION All Rights Reserved.